

À L'ICL, NOTRE THÉORIE

C'EST LA PRATIQUE

En rejoignant l'IDRAC Business School, l'ICL conserve son identité et sa pédagogie tout en bénéficiant d'un rayonnement renforcé, d'un accès élargi aux ressources académiques et d'une dynamique commune encore plus forte.



Business Developer, commercial, chargé d'affaires, elle a mille noms mais une réalité : la fonction commerciale manque de profils.

CHAQUE ANNÉE, 2 POSTES COMMERCIAUX SUR 3 NE SONT JAMAIS POURVUS.

A l'ICL, nous pensons que vendre est une compétence humaine universelle que **chacun peut acquérir**. Nous croyons qu'être business developer c'est être **le moteur de son développement**. C'est participer à des projets d'avenir.

En tant qu'**école DU commerce**, nous faisons le choix de défendre, apprendre et former fièrement à **un métier en tension**, celui de business developer. Et parce que le monde a changé, nous croyons que l'école doit innover.

NOUS CULTIVONS DONC LA DIFFÉRENCE ET DÉFINISSONS NOS PROPRES RÈGLES.

Nous faisons de l'école un laboratoire où les étudiants bousculent les codes du business.

Notre pédagogie place la pratique au cœur de la formation. **Nous apprenons grâce à l'action, au coaching et à l'alternance, en œuvrant avec de vrais entrepreneurs.**

NOTRE MISSION

A l'ICL, nous te formons, par la pratique, aux métiers de la fonction commerciale qui recrutent, pour que tu participes à des projets d'avenir.

Nous mettons l'innovation pédagogique au service des métiers du développement commercial. Ces métiers encouragent l'initiative, favorisent l'épanouissement personnel et te permettent d'évoluer professionnellement.

LES CHIFFRES CLÉS DE LA FONCTION COMMERCIALE

150 K

postes disponibles

12%

des recrutements

70%

des commerciaux ont un BAC+3 ou plus

52 K

salaire annuel d'un commercial

2.5 %

part de commerciaux dans la population active en France

2500
ENTREPRISES
PARTENAIRES

PLUS
D'UN SIÈCLE
D'HISTOIRE

7000
ICLIENS

95%
D'INSERTION

100%
ALTERNANCE

LA

PÉDAGOGIE ICL, COMMENT ÇA MARCHE ?

+ d'infos

À l'ICL, dès la rentrée, ton année est organisée en blocs de compétences cloturés par la remise de certificats. A chaque bloc, en l'organisant selon les contraintes, ton objectif est de solutionner le problème d'une entreprise partenaire pour valider les compétences.

Pour réussir, tu vis plusieurs étapes :



PANORAMA DES FORMATIONS

NIV. BAC

«Titre Professionnel» (TP) CONSEILLER DE VENTE

Durée : 12 mois Rythme d'alternance : 2S/1S

Campus : Lyon & Grasse

Admissions : Après un titre professionnel de niveau 3 ou de niveau inférieur avec expérience dans le domaine du titre



BAC +2

«Titre Professionnel» (TP) NÉGOCIATEUR TECHNICO - COMMERCIAL

Durée : 12 mois Rythme d'alternance : 2S/1S

Campus : Lyon & Nantes

Admissions : Diplôme de niveau 4 ou inférieur avec expérience dans le domaine du titre



BAC +3

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL

Durée : 12 mois Rythme d'alternance : 2S/1S

Campus : Grenoble, Lille, Lyon, Nantes

Admissions : BAC+2 ou diplôme de niveau 5 du domaine technique ou niveau inférieur avec expérience technico-commerciale 3 ans min

BAC +3

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Durée : 12 mois Rythme d'alternance : 2S/1S

Campus : Lille, Lyon & Nantes

Admissions : BAC+2 ou diplôme de niveau 5 ou 2 années en école de commerce



BAC +4/5

MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE by IDRAC BUSINESS SCHOOL

Durée : 24 mois Rythme d'alternance : 2S/1S

Campus : Lyon

Admissions : Après une licence, un Bachelor, un BAC+3, une certification professionnelle de niveau 6 ou 3 années en école de commerce.

NOS PROGRAMMES



TP CONSEILLER DE VENTE

[+ d'infos](#)

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE NIV. 4
DEMANDE D'AGREMENT EN COURS

PUBLIC CONCERNÉ

Admission hors Parcoursup®
Après un titre professionnel de niveau 3
ou de niveau inférieur avec expérience dans
le domaine du titre.

PROGRAMME

Le programme Conseiller de Vente forme à la vente de produits
et services, l'animation de l'unité marchande et l'amélioration de
l'expérience client dans un environnement omnicanal.

BAC+2 EN 1 AN



TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

[+ d'infos](#)

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE NIV. 5
ENREGISTRÉE AU RNCP SOUS LE N° 39063 CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR LE MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION - ACCESSIBLE VAE

PUBLIC CONCERNÉ

Admission hors Parcoursup®
Diplôme de niveau 4 ou inférieur avec
expérience dans le domaine du titre.

PROGRAMME

Le programme de Négociateur TC vise à acquérir des
compétences permettant de concevoir et déployer
une stratégie de prospection et de négocier des
solutions techniques. Il permet également d'acquérir
des compétences pour valoriser l'offre commerciale et
consolider l'expérience client.

ADMISSION EN 3 ÉTAPES

DÉPOSE TON DOSSIER

Dépôt du dossier de
candidature

Entretien individuel

Communication des
résultats après
admission

1

2

3

Réponse sous 5 jours

« C'EST UNE ÉCOLE QUI MET LA PRATIQUE EN AVANT AVEC UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE QUI ACCOMPAGNE CHAQUE JOUR »

AVIS CERTIFIÉ ESG



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE NIV. 6 .
ENREGISTRÉE AU RNCP SOUS LE N°38505 CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR L'AIPF . ACCESSIBLE VAE

PUBLIC CONCERNÉ

Admission hors Parcoursup®

Le BAC+3 Responsable du Développement Commercial est une formation de niveau Bac+3 accessible à toute personne ayant validé un Bac+2 ou 120 crédits ECTS.

PROGRAMME

Le programme Responsable du Développement Commercial vise à former les acteurs clés de la croissance de l'entreprise. Il combine vision stratégique et opérationnelle pour coordonner ventes, marketing et relation client, tout en intégrant les enjeux de transformation digitale et d'évolution managériale.



RESPONSABLE TECHNICO - COMMERCIAL

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE NIV. 6 .
ENREGISTRÉE AU RNCP SOUS LE N°39122 CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR L'AIPF . ACCESSIBLE VAE

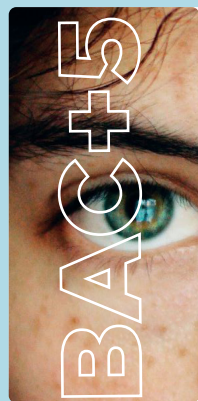
PUBLIC CONCERNÉ

Admission hors Parcoursup®

Le BAC+3 Responsable TC est une formation de niveau Bac+3 accessible à toute personne ayant validé un diplôme de niveau BAC+2 ou diplôme de niveau 5 du domaine technique ou niveau inférieur avec expérience technico-commerciale 3 ans min.

PROGRAMME

Le programme Responsable Technico-Commercial vise à former des profils hybrides, alliant compétences commerciales et expertise technique. Ils assurent le lien entre clients et équipes internes, pilotent le cycle de vente et développent des solutions durables et innovantes.



MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE by IDRAC BS + d'infos

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE NIV. 7
ENREGISTRÉE AU RNCP SOUS LE N°40591 CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR L'AIPF . ACCESSIBLE VAE

PUBLIC CONCERNÉ

Le programme Manager de la Stratégie Commerciale est accessible à toute personne ayant validé une licence, un Bachelor, un BAC+3, une certification professionnelle de niveau 6, 180 crédits ECTS ou 3 années en école de commerce sur un diplôme ou un titre reconnu.

PROGRAMME

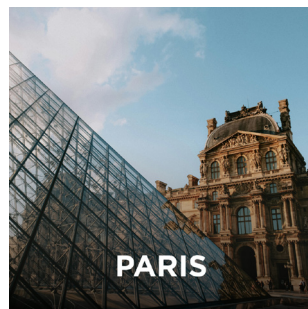
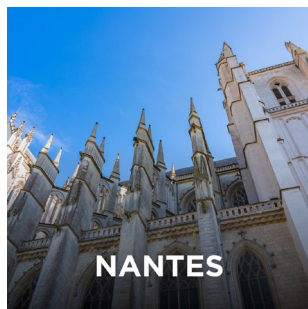
Le BAC+5 permet d'obtenir les compétences pour concevoir la stratégie de Business Development, manager les équipes commerciales et déployer chaque étape du cycle de vente Business to Business (pre-sales, sales, after-sales).

Nous accompagnons nos étudiants dans la recherche de leur alternance depuis plus de 30 ans.

70% DES ÉTUDIANTS DE L'ICL TROUVENT LEUR ALTERNANCE PAR LE BIAIS DE L'ÉCOLE.

- ▶ 1 job dating par mois
- ▶ Des ateliers de perfectionnement
- ▶ Une plateforme et un coach dédié
- ▶ Des simulations d'entretiens
- ▶ 10 offres transmises par semaine
- ▶ 1 bootcamp d'une semaine au service d'entreprises partenaires

L'ÉCOLE ICL EST PRÉSENTE SUR 6 CAMPUS EN FRANCE



PLUS D'INFORMATIONS SUR ICL ET NOS FORMATIONS

Rendez-vous sur notre site WWW.ICL.FR

POUR NOUS SUIVRE !



LINKEDIN



INSTAGRAM



YOUTUBE



TIKTOK

**Au sein du réseau Compétences et Développement, une école peut en cacher une autre.
Autant d'opportunités pour construire et enrichir en permanence votre parcours de formation.**

14 grandes écoles et centres de formation

15 000 apprenants

14 bureaux à l'international

34 campus en France



CONTACT : 01 56 79 27 27

WWW.COMPETENCES-DEVELOPPEMENT.COM